



PROJETO DE EXTENSÃO

2021

UNifeob

| ESCOLA DE NEGÓCIOS

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

EXAGEREI NO BLUSH

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

EXAGEREI NO BLUSH

MÓDULO DE FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

Fundamentos de Administração – Prof. Frederico Fagnoli Ribeiro

Fundamentos de Contabilidade – Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Fundamentos de Economia – Prof. Elaina Cristina Paina Venâncio

Fundamentos de Finanças – Prof. Renata E. de Alencar Marcondes

Projeto de Fundamentos Empresariais - Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Alunos:

Alessandra Fernanda Garzo, 21001226

Ana Laura Vidal, 21001221

Leonidas Donizeti Sanchietta, 21000133

Maria Eduarda Torriani Ferreira Serpa, 21000701

Melissa Ramos da Costa, 21001008

Nathalia Noemi Rosa Ferrari, 21000123

Raíssa Beatriz Martins dos Santos, 21000176

Mentor:

Leonardo Fortes, 20001075

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

Sumário

1 INTRODUÇÃO	5
1.1 Questão Orientadora	5
1.2 Hipóteses	5
1.3 Justificativa	5
1.4 Objetivo geral	6
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	7
3 MISSÃO, VISÃO E VALORES	8
4 MEI	9
4.1 Limite de faturamento	9
4.2 Funcionários	10
4.3 Atividades econômicas	10
4.3.1 Quem pode abrir MEI	11
4.3.1.1 Quais são as atividades permitidas	11
4.3.2 Quem não abrir um MEI	12
4.4 Passo a passo para se tornar um MEI	12
4.5 Custo	13
4.5.1 Como é feita a contribuição mensal	14
4.6 É obrigatório ao MEI emitir nota fiscal?	14
4.7 Vantagens do microempreendedor individual	14
4.8 Quem abre um MEI pode encerrar a empresa a qualquer momento?	15
5 ALINHANDO SE A TECNOLOGIA	17
5.1 WhatsApp Business	17
5.2 Catálogo virtual	18
6.1 Opções de entrega	19
7 CONCORRÊNCIA	20
8 CLIENTES	21
9 CNPJ	23
10 PROJEÇÕES CONTÁBEIS	25
10.1 Taxa Selic	27
10.2 VPL	27
11 RESULTADOS	29
12 CONCLUSÃO	30
13 REFERÊNCIA	31

1 INTRODUÇÃO

Pretendemos ajudar a empresária a estruturar seu negócio, já que se encontra na fase inicial, realizando um plano organizacional no qual desenvolvemos ações que contribuam para a expansão empresarial da mesma. Também pretendemos firmar parcerias com o intuito de otimizar as vendas, além de desenvolver métodos que aprimorem toda a parte estrutural, a fim de alcançar mais recursos para realização de workshops, e melhorar toda rede de entregas e atendimentos online, com a ajuda de uma assessoria. Ademais, temos o intuito de ajudá-la na parte da publicidade da empresa, já que a mesma não tem tempo para se dedicar a isso e esse segmento acaba sendo negligenciado.

As disciplinas do curso de administração irão nos auxiliar nos dando informações e aprendizado para que possamos colocar em prática no projeto. Assim, podemos ajudar a proprietária a planejar e estruturar seu negócio, usando os conhecimentos adquiridos nas disciplinas, além de podermos orientá-la da melhor forma e dar sugestões para melhorar os seus negócios.

1.1 Questão Orientadora

Como a empresa pode exagerei no blush pode crescer, chegar a mais clientes e sair da informalidade.

1.2 Hipóteses

Com a sua formalização a empresa possuirá mais direitos legais, podendo assim estar cada vez mais próxima de seus clientes.

1.3 Justificativa

Devido ao aumento das pequenas empresas como a da Juliana, surgiu a necessidade da criação de um “projeto” para formalizá-las, e foi então que surgiu o MEI que é uma forma delas terem alguns direitos sem precisar seguir várias normas que são impostas a grandes empresas.

1.4 Objetivo geral

Analisar as vantagens que a empresa ganhará com a sua formalização, e como isso pode ser feito.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A razão social da empresa retratada neste projeto é Exagerei no Blush, no entanto, por ser uma microempresa online, a mesma não possui CNPJ e nem mesmo um endereço físico.

Exagerei no Blush atua desde 2020 na área de cosméticos, principalmente no ramo da maquiagem. A maioria de seus clientes são provenientes da sua cidade atual e constituídos majoritariamente por mulheres entre 18 e 30 anos que apreciam o uso de maquiagem.

Se tratando de uma empresa na qual a única colaboradora é a proprietária, ela acaba sendo a responsável por toda a logística e marketing necessários para dar andamento ao seu negócio, portanto ela não utiliza um fornecedor fixo. Ademais seus maiores concorrentes são lojas que trabalham com vendas de cosméticos online, assim como perfumarias de sua cidade.

3 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Qual a sua importância dentro de uma empresa, quais benefícios e resultados que podem trazer. Através deles, é possível fazer o planejamento estratégico do andamento da empresa, para que a empresa se desenvolva e chegue onde se almeja, sem perder o foco, ao longo do tempo.

Imagine se você fosse convidado para entrar em um veículo que o levaria a algum lugar. Como se sentiria se não soubesse qual seria o veículo, o local, o momento de chegada ao destino nem as condições da viagem? Muitas empresas são assim.

Como a citação feita acima, uma empresa precisa saber a sua missão, valores e visão, para ter um norte, que os guie e os motive em sua trajetória.

Missão é a razão pela qual a empresa foi criada, o porquê dela existir.

Visão é o lugar onde sua empresa deseja chegar, como ela quer estar em alguns anos e como gostaria de ser vista.

Valores são princípios da empresa, forma de pensar e agir, com seus colaboradores e clientes.

Visando esses conceitos seria muito eficaz a criação dos mesmos na empresa Exagerei no Blush, considerando que a Missão os Valores e a Visão dão sentido à empresa e explicam o porquê a empresa existe e o quando a mesma pretende evoluir. Baseado nas informações que a proprietária da empresa nos passou, a missão da empresa se constituiu pelo amor que ela tem em maquiagens e pela necessidade de um novo serviço. Já em relação aos valores como a empresária trabalha sozinha praticamente, a mesma procura se dedicar em tratar muito bem seus clientes e ter preços justos e acessíveis. E por fim a visão dela para o futuro é expandir a empresa e continuar trabalhando de forma online.

Mantendo assim essas definições bem esclarecidas, a empresa Exagerei no Blush se mantém focada em seus objetivos.

4 MEI

MEI é a sigla para Microempreendedor Individual. Trata-se de um modelo empresarial simplificado, instituído pela Lei Complementar nº128, de 19 de dezembro de 2008, com o propósito de facilitar a formalização das atividades de quem trabalha de maneira autônoma.

Ainda que seja uma opção bastante interessante para quem deseja ter o próprio negócio, para ser MEI é preciso, primeiro, atender a uma série de exigências.

Os principais requisitos estão relacionados ao limite de faturamento anual, à quantidade de funcionários que podem ser contratados, e a qual atividade econômica será exercida.

4.1 Limite de faturamento

O MEI tem um limite de faturamento anual de R\$ 81 mil, o que dá uma média de R\$ 6.750 por mês.

Esses valores se referem à receita bruta obtida pela empresa ao longo de um ano. Assim, se a empresa tiver menos de 12 meses de atividade, o limite será proporcional — por exemplo, 6 meses de atuação, limite de R\$ 40.500,00 anual.

É bem importante que o Microempreendedor Individual tenha em mente que, uma vez ultrapassado esse teto, ele está obrigado a migrar para outro modelo empresarial.

Dessa forma, ao identificar que ultrapassou o limite do MEI, o empreendedor deve fazer o cálculo de quanto foi excedido.

Se for até 20% do teto, é preciso:

- continuar pagando normalmente o DAS MEI até o último mês do ano em exercício;
- no mês de janeiro do ano subsequente, emitir uma guia DAS complementar sobre o valor total ultrapassado;

- após, recolher os tributos como uma Microempresa (ME), ainda dentro do Simples Nacional;
- solicitar o desenquadramento do MEI pelo Portal do Empreendedor;
- providenciar a mudança do tipo de empresa de MEI para ME.

Todos os detalhes de como mudar de MEI para ME você pode ver neste artigo: “Desenquadramento MEI: aprenda a migrar de MEI para ME – passo a passo”

Caso o limite ultrapassado seja superior a 20%, o empreendedor deve:

- solicitar imediatamente o desenquadramento do MEI;
- escolher um novo tipo empresarial, que pode ser ME (Microempresa) ou EPP (Empresa de Pequeno Porte) e fazer a migração;
- recolher os impostos excedentes via DAS, porém o cálculo é feito de forma retroativa ao início do ano-calendário em que houve o aumento do faturamento.

Em ambos os casos é preciso comunicar a Junta Comercial do estado e atualizar os dados cadastrais da empresa aos órgãos relacionados.

Outra opção possível quando o limite do MEI é ultrapassado é encerrar as atividades como Microempreendedor Individual e abrir uma nova empresa em outra categoria. Nesse caso, o empreendedor terá um novo CNPJ para o seu negócio.

4.2 Funcionários

Com relação à quantidade de funcionários, um empreendedor MEI só pode contratar 1 (um) colaborador. A esse deve ser pago, no mínimo, um salário mínimo nacional ou o piso determinado pela categoria.

4.3 Atividades econômicas

Para ser registrado como MEI, a primeira questão a ser considerada é a área de atuação, pois como dissemos, ele foi criado com o objetivo de regularizar profissionais informais. Por isso, a atividade deve constar na lista oficial da categoria.

4.3.1 Quem pode abrir MEI

Pode ser MEI o empreendedor que exercer quaisquer das atividades econômicas que estão listadas na tabela própria da categoria.

A tabela de atividades permitidas no MEI traz todas as CNAEs, Classificação Nacional de Atividades Econômicas, que podem ser registradas nesse tipo de empresa.

É bem importante que você também saiba que é possível registrar até 16 atividades, sendo 1 (uma) principal e até 15 secundárias, por exemplo:

- Atividade principal: CNAE: 9602-5/01 — cabeleireiros, manicure e pedicure
- Atividade secundária: CNAE: 9602-5/02 — atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza

4.3.1.1 Quais são as atividades permitidas

São centenas de atividades permitidas para esse tipo de empresa, dentre elas:

- cabeleireiro
- manicure
- pedicure
- comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios
- promoção de vendas
- lanchonetes
- casas de chá, de sucos e similares
- fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar;
- instalação e manutenção elétrica
- atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza

Praticamente qualquer brasileiro maior de 18 anos e que não seja pensionista ou servidor público pode abrir um MEI. Se for estrangeiro, tem que ter visto permanente.

4.3.2 Quem não abrir um MEI

Conforme mencionado anteriormente, não pode ser MEI o profissional que exerça alguma atividade econômica intelectual.

Nessa condição estão profissões como contadores, dentistas, consultores, engenheiros, veterinários, administradores, jornalistas, publicitários, entre outros.

Além dessa condição, também não pode ser MEI o empreendedor que não atender qualquer uma das exigências características dessa categoria.

Por exemplo, se for sócio ou administrador de outra empresa, ou se precisar contratar mais de um funcionário para que o negócio funcione.

Mas preste atenção que o impedimento é para a atividade e não para o profissional. Isso quer dizer que se um arquiteto, por exemplo, quiser abrir um MEI para vender salgados não há problema. Ele não pode exercer a atividade de arquiteto como MEI.

4.4 Passo a passo para se tornar um MEI

O passo a passo para se tornar um Microempreendedor Individual é:

1. Acesse o Portal do Empreendedor;
2. Clique em “Quero ser MEI” e, em seguida, em “Formalize-se”;
3. Crie uma conta “gov.br” ou acesse com o seu CPF, caso já tenha;
4. Siga as instruções em tela. Nessa etapa, serão solicitados os seus dados pessoais, tais como número de RG e CPF, número da declaração do Imposto de Renda, endereço residencial e telefone de contato;
5. Defina as atividades que serão exercidas, o nome fantasia da sua empresa e informe o local de onde irá trabalhar, por exemplo, de casa, via internet, em um endereço comercial;
6. Confira todos os dados informados, preencha as declarações solicitadas e finalize a sua inscrição.

Uma vez que a abertura da sua empresa com MEI esteja finalizada, é possível emitir o CCMEI, Certificado de Condição de Microempreendedor Individual, que comprova a inscrição e informa o número do CNPJ e de registro na Junta Comercial.

4.5 Custo

Para abrir uma empresa MEI não há custo, é gratuito. Sua despesa com a empresa será apenas o pagamento mensal do Simples Nacional. Independentemente do valor das notas fiscais que você emitir no mês (e mesmo se não emitir), você vai pagar apenas o valor mensal correspondente à sua área de atuação.

O cálculo é relativo a 5% do limite mensal do salário mínimo e mais R\$ 1,00, de ICMS, caso seja contribuinte desse imposto e/ou R\$ 5,00, de ISS, caso seja contribuinte desse imposto.

Os valores mensais da contribuição MEI de 2021 são:

- R\$ 56,00 para comércio ou indústria, sendo R\$ 55,00 do INSS e R\$ 1,00 do ICMS;
- R\$ 60,00 para prestação de serviços, sendo R\$ 55,00 do INSS + R\$ 5,00 de ISS;
- R\$ 61,00 para comércio e serviços, sendo R\$ 55,00 do INSS + R\$ 1,00 do ICMS + R\$ 5,00 de ISS.

O pagamento mensal pode ser feito por débito em conta, online ou emissão do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) – tudo pelo Portal do Empreendedor.

Além disso, não é preciso de contador para abrir esse tipo de empresa. Mas caso o empreendedor se sinta inseguro de realizar esse procedimento sozinho, pode buscar uma unidade do Sebrae para orientações, ou verificar se a prefeitura oferece algum suporte relacionado a empreendedorismo.

4.5.1 Como é feita a contribuição mensal

A contribuição mensal do MEI é feita por meio do DAS, Documento de Arrecadação do Simples Nacional.

Nesse documento estão incluídos os valores relativos ao:

- INSS: para todos os empreendedores da categoria;
- ICMS: para quem atua no setor de comércio ou indústria;
- ISS: para quem atua com prestação de serviços;
- ICMS e ISS: para quem atua com comércio e serviços.

Para emissão do boleto para pagamento é preciso acessar o Portal do Empreendedor, clicar em “Já sou MEI”, em seguida em “Pagamento de Contribuição Mensal” e escolher entre “Pagamento On-line”, “Débito Automático”, “Boleto de Pagamento”.

Também é possível acessar direto a página do Programa Gerador de DAS do Microempreendedor Individual no portal da Receita Federal.

O recolhimento do DAS MEI deve acontecer mensalmente até o dia 20 de cada mês.

4.6 É obrigatório ao MEI emitir nota fiscal?

O MEI não é obrigado a emitir nota fiscal se a transação comercial (venda ou prestação de serviço) acontecer para uma pessoa física.

No entanto, se for para uma pessoa jurídica, ou seja, para outra empresa, essa emissão se torna obrigatória.

4.7 Vantagens do microempreendedor individual

Uma das vantagens que mais se destacam ao sair da informalidade e se tornar MEI é que o empreendedor passa a ter uma série de benefícios garantidos.

No que se refere aos direitos e benefícios previdenciários, o Microempreendedor Individual passa a ter direito à:

- aposentadoria por idade ou por invalidez;
- auxílio-doença;
- salário-maternidade;
- pensão por morte para os familiares.

Além desses, o Microempreendedor Individual também tem direito à obtenção de um CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas) próprio e se beneficia com questões como:

- facilidade na hora de abrir empresa;
- dispensa de alvará e licença;
- baixos custos mensais para manter a empresa legalizada;
- acesso facilitado a créditos bancários;
- declaração de renda simplificada;
- apoio técnico do Sebrae;
- permissão para emitir nota fiscal;
- possibilidade de abrir conta PJ (pessoa jurídica).

4.8 Quem abre um MEI pode encerrar a empresa a qualquer momento?

Sim! O MEI pode encerrar a sua empresa a qualquer momento. Todo o processo é realizado on-line pelo Portal do Empreendedor na aba “Baixa de MEI”.

Após seguir as etapas indicadas nesta tela, é preciso quitar os débitos pendentes gerando o DAS MEI e fazer a Declaração Anual do Simples Nacional Situação Especial — Extinção.

Fique atento, entretanto, que ao dar baixa no MEI, você precisa fazer a Declaração Anual do Simples Nacional Especial de Extinção e quitar todos os DAS atrasados, se houver, claro.

É bem importante que o empreendedor tenha em mente que a baixa automática do MEI acontece apenas quando a empresa está há mais de doze meses sem realizar quaisquer atividades de faturamento. Porém, isso não exime o titular do pagamento dos débitos pendentes.

Parcelas de contribuição MEI não quitadas são direcionadas para o CPF do empreendedor, que passa a ter uma dívida com a Receita Federal.

Por isso, o mais indicado é solicitar a baixa tão logo decida encerrar as atividades e fazer a quitação de todos os valores de recolhimento que estiverem pendentes.

5 ALINHANDO SE A TECNOLOGIA

5.1 WhatsApp Business

O WhatsApp Business é uma alternativa ao aplicativo WhatsApp padrão, no qual se concentra na comunicação entre empresas, negócios e clientes. Isso significa que ele se concentra em fornecer ferramentas úteis para a organização que não estavam disponíveis no aplicativo original.

O aplicativo pode ser acessado nas versões Android, iOS e pela Internet, permitindo que os lojistas organizem conversas com os compradores e ofereçam seus produtos de maneira profissional. Uma das funções é a capacidade de exibir informações como local e horários de atendimento, possibilitando a elaboração de catálogos para os produtos, mensagens de ausência, e marcar conversas com etiquetas.

Para passar maior credibilidade o WhatsApp Business fornece um catálogo virtual onde possibilita o cadastro de produtos, além de garantir organização. Também, propicia a valorização de produtos e serviços, apresentando imagens bem trabalhadas, com o objetivo de que os consumidores não tenham dúvidas sobre o que lhe é oferecido, exibindo importantes detalhes e características de cada produto, garantindo a confiança dos clientes na tomada de decisões.

Um dos recursos mais utilizados nessa plataforma são as mensagens automáticas, permitem o primeiro contato com os clientes, evitando os deixar sem respostas. Podendo ser personalizado e adequado de acordo com seu público e identidade da marca. Desenvolvendo mensagens de apresentação para serem enviadas fora do expediente.

Visto que se faz necessário a criação do WhatsApp Business para a empresa Exagerei no Blush, reelaboramos uma mensagem automática em sua ausência, para enviar a sua clientela:

“Olá, tudo bem? Seja bem-vindo a Exagerei no Blush! Meu nome é Juliana e estou à sua disposição, em instantes iniciaremos seu atendimento.”

Além disso, os usuários do WhatsApp Business podem usar etiquetas coloridas para organizar conversas com os clientes. Dessa forma, mensagens prioritárias podem ser categorizadas e os contatos podem ser identificados mais rapidamente, para que as conversas possam ser rastreadas com mais eficácia.

5.2 Catálogo virtual

Uma alternativa muito eficiente para simplificar as operações de vendas na internet, é a elaboração de um Catálogo de Produtos Digital. Esse material é uma ótima estratégia de negócio, pois assim, seu público alvo pode ficar sabendo tudo o que você tem disponível no seu comércio. Além de poder ver fotos e informações de fácil acesso sobre seus produtos.

Para que seu catálogo tenha efeito deve-se levar em consideração imagens visualmente mais atrativas, para cativar a atenção do cliente. Afinal, é o seu primeiro impacto, no qual a maior parte das pessoas buscam por identidades visuais antes de sequer olhar a descrição do item.

A empresa exagerei no Blush trabalha com produtos de revendas, sendo possível usar de fácil acesso imagens próprias disponibilizadas pelas marcas distribuidoras. As imagens podem ser facilmente encontradas na internet ou redes sociais, outra escolha importante é a objetividade na descrição desses produtos, evitando que o cliente se perca e encontre de maneira rápida o que deseja. Além de atentamente colocar todos os preços em seus produtos e averiguar se estão corretos antes de divulgar. Sendo extremamente relevante, que para o catálogo virtual de certo o empreendedor tenha redes de divulgação para a chegada rápida até seus compradores, como acessos por meio de links em descrições de redes sociais.

6 LOGÍSTICA

Dentro de uma loja online a logística é de suma importância, pois podem auxiliar o negócio no sucesso como também no fracasso. Através de entregas feitas no prazo, com uma embalagem adequada, a empresa vai fidelizar sua clientela e passar uma imagem de confiável, já ao contrário, entregas fora do prazo, desvio de

mercadorias, e embalagem em péssimo estado, podem fazer com que o cliente não compre mais, e ainda fala mal da sua loja nas redes sociais, fazendo uma propaganda negativa do empreendimento. Por isso, tudo deve ser muito bem estudado, para que a logística seja bem feita e consequentemente as entregas também.

Dentro da logística existem procedimentos que antecedem a entrega e devem ser analisados e seguidos, para que tudo saia como o planejado:

-Estoque: ter um bom controle facilita, na hora de enviar pedidos e não deixa que falte mercadorias, sempre lançar as entradas e saídas, avaliar o número mínimo de itens, no estoque;

-pedidos: quando for fazer o envio, conferir os dados antes, para evitar erros;

-embalagens: adequadas em tamanho, para o frete ter o valor correto, e resistente, para não danificar o produto.

6.1 Opções de entrega

Correios, transportadoras, entrega por motoboy, retirada no local, as opções são inúmeras, mas algumas podem trazer mais benefícios a exagerei no Blush, por ter um frete mais em conta que as demais.

Entregas na cidade, as entregas poderiam ser feitas por motoboy, e a taxa paga pelo cliente, você pode determinar um valor de compra que este frete sai de graça, vantagens o cliente recebe o produto de forma rápida com disponibilidade nos horários de entrega, e por um preço acessível, ou também pode ter a opção de retirar o produto com você, sem custo adicional.

Entrega em outras cidades, estamos indicando a empresa melhor envio, que têm fretes melhor que os correios, por ser uma intermediária entre as pequenas lojas e o correio, como tem muito volume consegue mais descontos, e é simples de utilizar, basta fazer o cadastro no site da empresa, e lá mesmo se faz o cálculo do frete, você paga o frete, gera uma etiqueta imprime, cola, e envia pelos correios, vantagens é mais barato e funciona bem, tem rastreamento, mas tem um prazo de entrega parecido com os correios, por isso antes de enviar verifique este prazo, para que o cliente tenha um previsão de quando a mercadoria chega.

Os correios também possuem vários tipos de entregas, com serviços de entregas rápidas, só que só faz contratos com lojas com grandes volumes, para empresas pequenas não tem benefícios.

E para finalizar, é bom frisar que uma empresa necessita de uma boa logística, para o seu crescimento e sucesso, por isso sempre analise com critérios as etapas do processo, e boas vendas.

7 CONCORRÊNCIA

As principais concorrentes da Exagerei no Blush, são as outras empresas que atuam assim como ela no ambiente virtual, e atualmente esse jeito de empreender tem aumentado cada vez mais, como por exemplo pela pandemia, que no último ano tem afastado as pessoas de lojas físicas e fazendo com que procurem cada vez mais facilidade e agilidade na hora de realizar uma compra.

É importante que ela se diferencie das outras mostrando que será mais vantajoso para o consumidor adquirir produtos dela ao invés das concorrentes ou até mesmo ir a uma loja física e comprar diretamente da rede, sendo que a empresa trabalha com a revenda de marcas conhecidas.

8 CLIENTES

Levando em conta que o público atual da empresa é preocupado com aparência, uma das melhores maneiras de aumentar o rendimento da mesma é adicionando em sua estante produtos do tipo Skincare, para tratamento de pele que é inevitavelmente necessário para quem se preocupa com aparência.

De acordo com pesquisas feitas pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal (Abihpec), produtos do tipo Skincare tiveram um aumento de 21.9% de vendas durante o ano de 2020, isso levando em conta o quadro geral, em casos específicos como o de máscaras para tratamento facial e esfoliantes corporais, tiveram um aumento de 91% e 153% respectivamente.

Com esses dados, realizamos nossa própria pesquisa de campo para o recolhimento de dados quanto aos cuidados diários com a pele, e o uso de cosméticos. E os dados foram os seguintes: A maior parte do público (76%) conhece produtos SkinCare, mas apenas 46% das pessoas que responderam a pesquisa seguem uma rotina de cuidados com a pele, apesar disso 61% desse público tem interesse em receber dicas para se cuidar e estão dispostas a gastar uma média de R\$100,00 com produtos Skincare. Com isso vemos uma grande oportunidade de negócio adicionando esse tipo de produto na estante da empresa.

Porém apenas a adição de novos produtos não gera automaticamente um maior rendimento, para funcionar é necessário que a empresa atinja novos públicos e para isso é indispensável uma mudança no uso de redes sociais.

Mudando a visão para o marketing digital, a empresa precisa de uma maior harmonização entre a paleta de cores dos posts para com seu Logotipo, visto que já possuem um Logotipo com uma paleta de cores definida, os posts e stories precisam seguir o mesmo padrão de cores, criando assim uma estética agradável a quem acessar seus perfis. Outro ponto importante é a frequência e variedade de conteúdo que deve ser entregue à seu público, o aumento de sua frequência de posts gera um maior engajamento nas redes sociais, afinal, ninguém acompanha uma página que não tem publicações, variando entre posts que mostram os produtos, posts informativos com dicas de maquiagem e Skincare, stories e reels, todos eles devem ser feitos de forma que incentivam a interação do público com a

página, enquetes também são super bem vindas para entender os gostos do seu público. No entanto, essas alterações atingem apenas quem já acompanha a página, para atrair novos clientes é necessário investimento em tráfego digital, uma boa opção seria o uso de digital influencers da região, selecionando algumas influenciadoras que tem um público preocupado com a aparência, a publicidade feita por elas traria um aumento significativo de seguidores da página e com isso o aumento de clientes também, não esquecendo que para um maior número de conversão, é necessário que a página seja bem trabalhada com as melhorias que foram citadas anteriormente.

Agora que a página já possui uma boa estratégia de marketing, é necessário apenas implantar as adequações para o Whatsapp Business que foram citadas anteriormente.

9 CNPJ

Se tratando das questões de economia e praticidade, a criação de um CNPJ poderia ser extremamente conveniente para a empresa Exagerei no Blush, melhorando vários aspectos que farão diferença na hora de empreender e no crescimento do negócio. Antes de qualquer coisa, um CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) se trata do documento de identificação de empresas e instituições, assim como o CPF para pessoas físicas. É o que valida a existência do negócio para o Governo do país, que passa a poder identificar a empresa em diversas atividades relacionadas.

No registro, ficam contidas informações importantes sobre a entidade, tais como o nome da mesma, endereço de registro, data de abertura, descrição das atividades realizadas, sua natureza jurídica, situação cadastral na Receita e outras informações que podem ser úteis. Para pequenos empreendedores, é ainda mais simples conseguir um CNPJ, pois as taxas para a emissão desse documento para empresas pequenas é bem mais baixo do que para uma grande corporação. E para registrar, não é necessário nem mesmo sair de casa, já que pode ser feito através do site da Receita Federal, de forma rápida e prática.

Emitindo um CNPJ, a empresária poderia ter acesso a recursos que somente conseguirá com a posse deste documento, tais como empréstimos empresariais com menos juros, financiamentos para melhorar a infraestrutura, compras com fornecedores em larga escala, emissão de nota fiscal e registro de funcionários. São benefícios que podem agregar muito ao crescimento da Exagerei no Blush, principalmente agora, em sua fase inicial.

Possuindo o documento, haverá a formalização da empresa diante da Receita, passando de um negócio informal para formal, e com isso, ganhando credibilidade com fornecedores e clientes. Outro aspecto positivo, é a possibilidade de trabalhar com fornecedores confiáveis e a preços mais acessíveis, já que a maioria deles buscam empresas com CNPJ por causa da nota fiscal, que é importante para poder registrar as vendas e calcular seu rendimento. As notas fiscais também são necessárias para fazer a demonstração de renda para a Receita, o que faz com que a empresa tenha a regulação dos impostos, para não exercer atividade irregular ou

pagar mais do que devia. Além, é claro, de poder registrar seus funcionários para que possam ter seus direitos.

Portanto, vale ressaltar que providenciando o CNPJ para a empresa Exagerei no Blush, a mesma adquiriria inúmeras vantagens e poderia economizar bastante usufruindo dos benefícios conquistados por isso.

10 PROJEÇÕES CONTÁBEIS

Ao analisarmos a empresa Exagei no Blush vimos uma oportunidade de agregar valor aos seus produtos, visto que nas últimas previsões para os próximos anos, a taxa de crescimento no ramo de maquiagens e cosméticos aumentou para 5,7% no ano. Mas se tratando de uma empresa pequena e iniciante levamos em consideração um período determinado por trimestre.

Com base na taxa informada acima, realizamos três planilhas sendo elas, pessimista, realista e otimista.

Se tratando do cenário pessimista, ficamos atentos às expectativas econômicas do país. Visto que as crises impactam diretamente sobre o poder de compra da sociedade, deixando o faturamento mais baixo, além de taxas menores para obter um giro pequeno, mas sem perda de vendas. Fazendo com que a taxa fique oscilando de 1% a no máximo 2% no trimestre, como segue abaixo:

Cenário Pessimista								
Demonstração do resultado do exercício - Exagei no Blush								
DRE	04/2021 a	Analise	07/2021 a	Analise	Analise	10/2021 a	01/2022 a	04/2022 a
(=) Receitas Brutas	R\$ 7.381,73		R\$ 7.083,32		-4%	R\$ 7.224,99	R\$ 7.297,24	R\$ 7.399,40
(+) Receitas com Vendas	R\$ 7.381,73		R\$ 7.083,32		-4%	R\$ 7.224,99	R\$ 7.297,24	R\$ 7.399,40
(=) Receitas Líquidas	R\$ 7.381,73	100%	R\$ 7.083,32	100%	-4%	R\$ 7.224,99	R\$ 7.297,24	R\$ 7.399,40
(-) CMV	-R\$ 4.828,32	-65%	-R\$ 4.730,34	-67%	-2%	-R\$ 4.824,95	-R\$ 4.873,20	-R\$ 4.941,42
(=) Lucro Bruto	R\$ 2.553,41	35%	R\$ 2.352,98	33%	-8%	R\$ 2.400,04	R\$ 2.424,04	R\$ 2.457,98
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 85,30	-1%	-R\$ 88,11	-1%	3%	-R\$ 89,87	-R\$ 90,77	-R\$ 92,04
(-) Despesas operacionais	-R\$ 85,30	-1%	-R\$ 88,11	-1%	3%	-R\$ 89,87	-R\$ 90,77	-R\$ 92,04
(=) Lucro Antes dos Impostos	R\$ 2.468,11	33%	R\$ 2.264,87	32%	-8%	R\$ 2.310,17	R\$ 2.333,27	R\$ 2.365,93
(-) Provisão impostos	R\$ 0,00	0%	R\$ 0,00	0%	0%			
(=) Lucro Líquido	R\$ 2.468,11	33%	R\$ 2.264,87	32%	-8%	R\$ 2.310,17	R\$ 2.333,27	R\$ 2.365,93
Taxa Anual usada do mercado 5,7%								
						0,02	0,01	0,014
						Taxa 2,0	Taxa 1,0	Taxa 1,4

Já no cenário Realista, nos baseamos nos reais impactos das datas comemorativas.

Pensando nos meses de Outubro a Dezembro: Há muitas festividades como confraternizações e Natal aumentando a taxa para 3% no trimestre.

Em Janeiro a Março: Temos a queda de preços no início para limpar alguns estoques e trazer novos para o Carnaval, deixando a taxa entre média a alta com 1,4% no trimestre.

De Abril a Junho: volta a movimentação novamente nos valores, por conta do dia das mães e pensando que a maioria das mães são jovens hoje em dia, a maquiagem seria um bom presente, aumentando novamente a taxa para 2,5% no trimestre.

Cenário Realista								
Demonstração do resultado do exercício - Exagerei no Blush								
DRE	04/2021 a	Analise	07/2021 a	Analise	Analise	10/2021 a	01/2022 a	04/2022 a
(=) Receitas Brutas	R\$ 7.381,73		R\$ 7.083,32		-4%	R\$ 7.295,82	R\$ 7.397,96	R\$ 7.582,91
(+) Receitas com Vendas	R\$ 7.381,73		R\$ 7.083,32		-4%	R\$ 7.295,82	R\$ 7.397,96	R\$ 7.582,91
(=) Receitas Líquidas	R\$ 7.381,73	100%	R\$ 7.083,32	100%	-4%	R\$ 7.295,82	R\$ 7.397,96	R\$ 7.582,91
(-) CMV	-R\$ 4.828,32	-65%	-R\$ 4.730,34	-67%	-2%	-R\$ 4.872,25	-R\$ 4.940,46	-R\$ 5.063,97
(=) Lucro Bruto	R\$ 2.553,41	35%	R\$ 2.352,98	33%	-8%	R\$ 2.423,57	R\$ 2.457,50	R\$ 2.518,94
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 85,30	-1%	-R\$ 88,11	-1%	3%	-R\$ 90,75	-R\$ 92,02	-R\$ 94,32
(-) Despesas operacionais	-R\$ 85,30	-1%	-R\$ 88,11	-1%	3%	-R\$ 90,75	-R\$ 92,02	-R\$ 94,32
(=) Lucro Antes dos Impostos	R\$ 2.468,11	33%	R\$ 2.264,87	32%	-8%	R\$ 2.332,82	R\$ 2.365,48	R\$ 2.424,61
(-) Provisão impostos	R\$ 0,00	0%	R\$ 0,00	0%	0%			
(=) Lucro Líquido	R\$ 2.468,11	33%	R\$ 2.264,87	32%	-8%	R\$ 2.332,82	R\$ 2.365,48	R\$ 2.424,61
Taxa Anual usada do mercado 5,7%								
						0,03	0,014	0,025
						taxa de 3	taxa de 1,4	taxa de 2,5

E por fim o cenário otimista, no qual pensamos fora da pandemia, onde as rotinas vão voltar, havendo uma procura ainda maior pelas mulheres no ramo de cosméticos, fazendo assim o uso da taxa selic de 6,25% para crescer ainda mais as taxas durante os trimestres, sendo elas de 2% até 4% maior do que o estimado nas anteriores.

Cenário Otimista								
Demonstração do resultado do exercício - Exagerei no Blush								
DRE	04/2021 a	Analise	07/2021 a	Analise	Analise	10/2021 a	01/2022 a	04/2022 a
(=) Receitas Brutas	R\$ 7.381,73		R\$ 7.083,32		-4%	R\$ 7.366,65	R\$ 7.513,99	R\$ 7.739,41
(+) Receitas com Vendas	R\$ 7.381,73		R\$ 7.083,32		-4%	R\$ 7.366,65	R\$ 7.513,99	R\$ 7.739,41
(=) Receitas Líquidas	R\$ 7.381,73	100%	R\$ 7.083,32	100%	-4%	R\$ 7.366,65	R\$ 7.513,99	R\$ 7.739,41
(-) CMV	-R\$ 4.828,32	-65%	-R\$ 4.730,34	-67%	-2%	-R\$ 4.919,65	-R\$ 5.017,94	-R\$ 5.168,48
(=) Lucro Bruto	R\$ 2.553,41	35%	R\$ 2.352,98	33%	-8%	R\$ 2.447,10	R\$ 2.496,04	R\$ 2.570,92
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 85,30	-1%	-R\$ 88,11	-1%	3%	-R\$ 91,63	-R\$ 93,47	-R\$ 96,27
(-) Despesas operacionais	-R\$ 85,30	-1%	-R\$ 88,11	-1%	3%	-R\$ 91,63	-R\$ 93,47	-R\$ 96,27
(=) Lucro Antes dos Impostos	R\$ 2.468,11	33%	R\$ 2.264,87	32%	-8%	R\$ 2.355,46	R\$ 2.402,57	R\$ 2.474,65
(-) Provisão impostos	R\$ 0,00	0%	R\$ 0,00	0%	0%			
(=) Lucro Líquido	R\$ 2.468,11	33%	R\$ 2.264,87	32%	-8%	R\$ 2.355,46	R\$ 2.402,57	R\$ 2.474,65
						0,04	0,02	0,03
Taxa de selic de 6,25 ao ano.						taxa de 4,0	taxa de 2,0	taxa 3,0

10.1 Taxa Selic

A Taxa Selic é a taxa básica de juros da economia nacional, usada principalmente pelo Banco Central com o intuito de controlar a inflação. Essa taxa influencia todas as taxas de juros do país, em diversas áreas de atuação.

É um sistema ligado aos juros dos títulos do Tesouro Nacional que são vendidos e comprados todos os dias, por instituições financeiras. Os títulos do Tesouro são como certificados de dívida, ou empréstimos, que garantem o direito ao comprador de receber, em certa data, o valor de volta com juros. Se trata do "Sistema Especial de Liquidação e Custódia", ou seja, Selic.

Tal taxa é definida a cada 45 dias pelo Copom (Comitê de Política Monetária), um órgão ligado ao Banco Central, que se baseia em indicadores financeiros para estipular uma taxa, que pode continuar estável, aumentar ou diminuir de acordo com o cenário observado nos indicadores.

A taxa não é fixa, pois precisa se moldar de acordo com a instabilidade na economia e se adequar ao contexto, para que exista um equilíbrio que faça com que o dinheiro continue rodando.

Quando a Taxa Selic aumenta, seu objetivo é desacelerar a economia, fazendo com que a inflação não suba, porém, quando abaixa, visa estimular o consumo e aquecer a economia, aumentando a inflação se esta estiver abaixo da meta.

Até os dias de hoje, a Taxa Selic serve como um importante instrumento para controlar a inflação do país, servindo como um indicador da situação econômica do mesmo.

10.2 VPL

É de comum conhecimento que o valor do dinheiro hoje não é o mesmo de amanhã e nem o de ontem. Dessa forma, quando uma empresa resolve realizar um plano orçamentário para os próximos anos, ela deve levar em conta que os valores calculados hoje não serão os mesmos daqui algum tempo. Assim, calcular a rentabilidade de um investimento é complicado.

Para isso existe o VPL. Com a intenção de medir a viabilidade financeira da sua empresa, ele avalia, através do cálculo, qual será a efetividade do projeto. Assim, ele se utiliza de dados como o Fluxo de Caixa da sua empresa, o tempo de investimento e as taxas relacionadas.

Ou seja, o Valor Presente Líquido tem como função estabelecer se um investimento é viável ou não, a partir da análise de dados financeiros presentes e futuros da sua empresa, considerando a variabilidade dos valores através do período escolhido.

Foi implementada a tabela de Valor Presente Líquido na empresa Exagerei no Blush. Primeiro, foi escolhida a taxa Selic de 1,53 % ao trimestre, pois nossas projeções foram feitas a cada três meses.

Posteriormente, foi utilizada a fórmula do VPL no Cenário Realista, onde se obteve o valor presente de R \$9.173,89.

Cenário Realista								
Demonstração do resultado do exercício - Exagerei no Blush								
DRE	04/2021 a 06/2021	Analise Vertical	07/2021 a 09/2021	Analise Vertical	Analise Horizontal	10/2021 a 12/2021	01/2022 a 03/2022	04/2022 a 07/2022
(=) Receitas Brutas	R\$ 7.381,73		R\$ 7.083,32		-4%	R\$ 7.295,82	R\$ 7.397,96	R\$ 7.582,91
(+) Receitas com Vendas	R\$ 7.381,73		R\$ 7.083,32		-4%	R\$ 7.295,82	R\$ 7.397,96	R\$ 7.582,91
(=) Receitas Líquidas	R\$ 7.381,73	100%	R\$ 7.083,32	100%	-4%	R\$ 7.295,82	R\$ 7.397,96	R\$ 7.582,91
(-) CMV	-R\$ 4.828,32	-65%	-R\$ 4.730,34	-67%	-2%	-R\$ 4.872,25	-R\$ 4.940,46	-R\$ 5.063,97
(=) Lucro Bruto	R\$ 2.553,41	35%	R\$ 2.352,98	33%	-8%	R\$ 2.423,57	R\$ 2.457,50	R\$ 2.518,94
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 85,30	-1%	-R\$ 88,11	-1%	3%	-R\$ 90,75	-R\$ 92,02	-R\$ 94,32
(-) Despesas operacionais	-R\$ 85,30	-1%	-R\$ 88,11	-1%	3%	-R\$ 90,75	-R\$ 92,02	-R\$ 94,32
(=) Lucro Antes dos Impostos	R\$ 2.468,11	33%	R\$ 2.264,87	32%	-8%	R\$ 2.332,82	R\$ 2.365,48	R\$ 2.424,61
(-) Provisão impostos	R\$ 0,00	0%	R\$ 0,00	0%	0%			
(=) Lucro Líquido	R\$ 2.468,11	33%	R\$ 2.264,87	32%	-8%	R\$ 2.332,82	R\$ 2.365,48	R\$ 2.424,61
Taxa Anual usada do mercado 5,7%								
						0,03	0,014	0,025
						taxa de 3	taxa de 1,4	taxa de 2,5
VPL - Valor Presente Líquido (Cenário Realista)								
DRE	07/2021 a 09/2021	10/2021 a 12/2021	01/2022 a 03/2022	04/2022 a 07/2022				
RECEITA LÍQUIDA	7.083,32	7.295,82	7.397,96	7.582,91				
CUSTO	-4.730,34	-4.872,82	-4.940,46	-5.063,97				
RESULTADO BRUTO	2.352,98	2.423,57	2.457,50	2.518,94				
DESPESAS	88,11	-90,75	-92,02	-94,32				
LUCRO	2.264,87	2.332,82	2.365,48	2.424,61				
		1	2	3				
		PV 2.297,66	PV 2.294,72	PV 2.316,64				
taxa selic de 1,53 ao trimestre								
VLP= 2.264,87 + 2.297,66 + 2.294,72 + 2.316,64 = 9.173,89								

11 RESULTADOS

Contribuir com a organização por meio de um plano estruturado, tornando-a flexível para atender às necessidades do mercado, desenvolvendo padrões de negócios como ter um CNPJ e apresentar uma missão, visão e valores que proporcione uma maior credibilidade aos clientes e fornecedores.

Além disso, ampliar o seu plano de marketing, utilizando catálogos personalizados e WhatsApp Business próprio, a fim de promover uma melhor imagem para a empresa. Também, práticas logísticas que facilitem as entregas, e estratégias de engajamento como trazer novos produtos dentro do mercado, mas que atendam maiores comunidades.

E que por outro lado, faça deste trabalho uma forma de participação pessoal para que seus clientes possam participar de futuros Workshops.

12 CONCLUSÃO

De início, foram apresentados dados importantes sobre a empresa a qual este projeto se refere, expondo suas informações para que fosse possível compreender as propostas e objetivos aqui descritos. Logo em seguida, foi apresentada a proposta de missão, visão e valores, algo simples, mas de extrema importância para a estruturação da empresa, servindo como uma base para construirmos propostas sólidas e úteis.

Ao decorrer do projeto conseguimos elaborar ideias e projeções acerca da empresa Exagerei no Blush, baseados nos conceitos estudados durante o semestre.

Por se tratar de uma microempresa, priorizamos estruturar o negócio para que o mesmo possa ficar mais sólido e profissional. Concluindo que assim a empresa irá prosperar e ser de fácil acesso no dia a dia da proprietária.

13 REFERÊNCIA

EUGÊNIO, Márcio. **Como funciona a entrega por transportadora? Dicas de envio!**

Disponível em:

<<https://www.dlojavirtual.com/frete/logistica/como-e-transportado-o-produto-numa-compra-online/>> Acesso em: 15/09/2021.

HIVECLOUD. **Entenda como funciona o processo de entrega no e-commerce!**

Disponível em:

<<https://www.hivecloud.com.br/post/processo-de-entrega-no-e-commerce/>> Acesso em: 15/09/2021.

KAMERS, Kleber Bonomini. **O que é um catálogo digital e como ele pode te ajudar nas vendas?**

Disponível em: <<https://comercyo.com.br/catalogo-online-como-criar/>> Acesso em: 10/09/2021.

MIOZZO, Julia. **O que é a Taxa Selic e como ela afeta seu dinheiro?**

Disponível em: <<https://www.google.com/amp/s/blog.nubank.com.br/taxa-selic/>> Acesso em: 22/10/2021.

NAKAGAWA, Marcelo. **Ferramenta: Missão, Visão, Valores (Clássico)** .

Disponível em:

<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%2520Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF&ved=2ahUKEwjl9Wq8PDzAhV7q5UCHax0D_sQFnoECAgQAQ&usq=AOvVaw2xVRFTInkyjYtEcHF4_94> Acesso em: 09/09/2021.

OTOBONI, Jéssica. **Como criar um catálogo online para atrair e fidelizar clientes.**

Disponível em: <<https://hiper.com.br/blog/catalogo-digital/>> Acesso em: 04/09/2021.

PAGBANK, PagSeguro. **7 vantagens de ter um CNPJ (confira agora mesmo!).**

Disponível em:

<<https://blog.pagseguro.uol.com.br/7-vantagens-de-ter-um-cnpj-confira-agora-mesmo/#rmcl>> Acesso em: 16/09/2021.

ROCHA, Ana Paula. **Como funciona o WhatsApp Business: conheça a edição do app para empresas.**

Disponível em:

<<https://www.techtudo.com.br/google/amp/noticias/2018/10/como-funciona-o-whatsapp-business-conheca-edicao-do-app-para-empresas.ghtml>> Acesso em: 10/09/2021.

SALEMI, Victoria. **Como funciona o frete para lojas online e quais as melhores estratégias.**

Disponível em:

<<https://www.nuvemshop.com.br/blog/como-funciona-frete-para-loja-online>> Acesso em: 15/09/2021.

TORRES, Vitor. **MEI: O que é? Como funciona e tudo o que você precisa saber.**

Disponível em: [MEI: O que é? Como funciona e tudo o que você precisa saber \(contabilizei.com.br\)](https://contabilizei.com.br) Acesso em: 24/09/2021.

